

# Mention Assurance Banque Finance chargé de clientèle -

RNCP23830 · RNCP · Publiée

## L'essentiel

|                         |                                                   |
|-------------------------|---------------------------------------------------|
| Niveau de qualification | Niveau 6                                          |
| Sigle                   | Licence Professionnelle — Licence professionnelle |
| Code(s) NSF             | 313                                               |
| Code(s) ROME            | C1102, C1201, C1203, C1206                        |
| Type d'enregistrement   | Enregistrement de droit                           |

## Certificateur(s)

Université Paris-Sud - Paris 11

<http://www.u-psud.fr>

## Résumé de la certification

### OBJECTIFS ET CONTEXTE

A compléter (Reprise)

### ACTIVITÉS VISÉES

La Licence professionnelle Assurance Banque Finance chargé de clientèle parcours commercialisation des produits et services financiers" vise à préparer au métier de "conseiller commercial" dans les banques. Cette fonction est présente sous diverses appellations dans les établissements bancaires.

Elle se situe en aval de l'assistant clientèle (accueil, vente de produits simples, relations avec une clientèle "grand public") et en amont du chargé de clientèle (gestion d'un portefeuille de clients "moyens / haut de gamme", gestion de situations complexes, ...)

### COMPÉTENCES ATTESTÉES

Compétences techniques : Les compétences techniques englobent tout un ensemble d'aptitudes professionnelles comme la connaissance des techniques de financement, des opérations boursières, du droit et de la fiscalité, des assurances vie, des assurances incendie et risques divers (AIRD).

Compétences commerciales : Ces dernières ont pour objectif de permettre à l'étudiant d'analyser l'ensemble des besoins et motivations du client, en vue d'accompagner la constitution de son patrimoine (conception des argumentaires, établissement de diagnostic client, prospection, etc.).

Compétences comportementales : A l'issue de la formation, gestion du temps, technique d'entretien, gestion du stress constitueront des compétences mobilisables.

De façon plus détaillée, l'équipe pédagogique sera attentive à ce que l'apprenti soit en mesure de :

- Maîtriser les enjeux des établissements financiers dans le contexte national, européen et international.
- Connaître les produits et les mécanismes de distribution de l'assurance en France
- Maîtriser les techniques d'établissement des diagnostics en matière de financement des particuliers en vue de proposer des solutions adaptées
- Connaître les techniques de communication, d'encadrement et de recrutement
- Savoir analyser les documents financiers d'une entreprise, un business plan et des tableaux de gestion
- Appréhender l'environnement juridique de l'entreprise : contrats, problèmes, responsabilité
- Maîtriser l'anglais en vue d'exercer sa profession dans cette langue
- Maîtriser les techniques de vente et de gestion des clients
- Maîtriser les outils bureautiques en vue de présenter des documents, des présentations et des rapports
- Concevoir et gérer un projet

- Animer et encadrer une équipe de travail en ayant le souci de la réalisation personnelle, de la progression et de l'apprentissage des personnes dont il a la responsabilité.
- Etre en mesure de rapporter de façon pertinente et adaptée à l'interlocuteur les informations relatives à l'activité dont il a la responsabilité.

## Secteur d'activité et type d'emploi

### SECTEURS D'ACTIVITÉS

Banque et assurance.

### TYPE D'EMPLOIS ACCESSIBLES

Assistant clientèle, chargé de clientèle.

Conseil clientèle en assurances

Accueil et services bancaires

Relation clients banque/finance

Gestion de clientèle bancaire

### RÉGLEMENTATIONS D'ACTIVITÉ

A compléter (Reprise)

## Marché du travail

Indicateurs au niveau des familles professionnelles (FAP) des métiers visés, agrégés au niveau national — France Travail / DARES (open data).

|                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tension de recrutement (DARES 2024) | Élevée (4/5)<br>Moyenne pondérée par l'emploi ; les familles ci-dessous s'échelonnent de 3 à 5 sur 5.                                                                                                                                                                                                                                              |
| Facteurs principaux                 | Manque de main-d'œuvre disponible, Lien formation-emploi, Inadéquation géographique                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Salaire médian (mensuel)            | 2 295 €                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Diplôme le plus fréquent            | Diplôme de niveau bac+2 (DUT, BTS, Deug ou équivalent) en échanges et gestion (28 % des actifs en emploi)                                                                                                                                                                                                                                          |
| Familles professionnelles (FAP)     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque · tension 5/5 (Très élevée)<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée)<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances · tension 3/5 (Modérée) |
| Projets de recrutement (BMO 2026)   | 16 597                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Jugés difficiles à recruter         | 24 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| Emplois saisonniers                 | 3 %                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| Familles professionnelles (FAP)     | QCX01 — Employés et techniciens commerciaux de la banque<br>QCX02 — Cadres et indépendants commerciaux de la banque<br>QDX01 — Employés et techniciens commerciaux des assurances<br>QDX02 — Cadres et indépendants commerciaux des assurances                                                                                                     |

## Voies d'accès

### MODALITÉS D'ACCÈS

Formation initiale, Formation continue, Apprentissage, Contrat de professionnalisation, Candidature individuelle, VAE

### PRÉREQUIS À L'ENTRÉE EN FORMATION

A compléter (Reprise)

**COMPOSITION DU JURY — FORMATION INITIALE**

Equipe pédagogique dont 3 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP

**COMPOSITION DU JURY — FORMATION CONTINUE, APPRENTISSAGE, CONTRAT DE PROFESSIONNALISATION**

Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage et de la formation continue de l'IUT participent également au jury.

**COMPOSITION DU JURY — CANDIDATURE INDIVIDUELLE**

Possible pour partie du diplôme par VES ou VAP

Equipe pédagogique dont 2 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 1 professionnel enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage, de la formation continue et de la VAP VAE de l'IUT participent également au jury.

**COMPOSITION DU JURY — VAE**

Equipe pédagogique dont 3 enseignants-chercheurs, le chef du département porteur de la LP et au moins 2 professionnels enseignant dans la LP. Les responsables de l'apprentissage, de la formation continue et de la VAP VAE de l'IUT participent également au jury.

## **Pour plus d'informations**

**Fiche officielle (France Compétences)**

<https://www.francecompetences.fr/recherche/rncp/23830/>